



TRÉNINK

"CHCI BÝT FOTOGRAFKA"

**3 zásadní kroky, které ti pomohou
začít a přestat svůj sen odkládat**

1 DEN

1 krok

**JAK POZNÁM, ŽE CHCI BÝT
OPRAVDU FOTOGRAFKA
A CO CHCI FOTIT?**

+

**JAK SI TO DOBŘE
SPOČÍTAT?**



**“Co se ti vybaví, když si představíš, že už jsi
fotografka a fotíš? Co přesně fotíš a kde?
Jak u toho vypadáš?”**

3 DŮVODY PROČ ŘEŠÍME TÉMA ÚSPĚŠNÉ FOCENÍ

Důvod č. 1

Potřebuješ začít, vyznat se v tom, co opravdu chceš a tím pádem položit správné základy.

Důvod č. 2

Nechceš dělat kroky na základě dobře míněných rad a názorů jiných lidí nebo podle konkurence.

Důvod č. 3

Nechceš promrhávat čas zkoušením řešení typu pokus x omyl.

**Napadá tě nějaký další důvod, co ty nechceš
zažívat na cestě k úspěšnému focení?**

KDO JSEM A PROČ PRÁVĚ JÁ?



KATKA SVOBODOVÁ

- **fotografka/lektorka**
- **13 let focení**
- **přes 500 fotografiů v mé členské sekci**
- **pomáhám fotografům být sebejistí a bohatí**
- **ať úplně začínají nebo už fotí**
- **chci aby focení bylo vnímáno jako plnohodnotná práce, hlavně samotnými fotografy**

PROČ SE TI NEDAŘÍ DOSÁHNOUT VÝSLEDKU?

1. **Nejsi rozhodnutá - koníček x práce?**
2. **Skáčeš z jednoho téma na druhé.**
3. **Nemáš to dobře spočítané.**

V jednu chvíli chceš žít sen o práci fotografky, v druhé chvíli ale vidíš jistotu v zaměstnání. Zkoušela jsi mít focení k práci, ale není to udržitelné. Nedokážeš se rozhodnout a bojíš se.

Nevíš, jaké téma si vybrat. Jsi ovlivněna okolím a míněním, že bys měla fotit to, co chtějí lidé. Jak poznáš to tvoje?

Začala jsi a střelila jsi ceny od boku nebo podle konkurekce. Pro tebe to není funkční a nevíš, jak si vytvořit ceny, aby dávaly smysl tobě.

Který bod vystihuje tebe právě teď?



01

Chci se tím živit?

HOBBY

časově nenáročné
volné téma
nepodnikáš
náklady bez návratu
bez potřeby
se vzdělávat

x

ustrnutí

PROFI

časově náročné
plný úvazek
focus na 1 téma
náklady se vrací
potřeba investice
potřeba se vzdělávat

x

vyhoření,
*nevýdělečnost

NEVÍM

čeho se bojíš?
co tě láká?
rozpor mezi
hlavou a srdcem?
tvoje pro a proti

x

moje rada
začni
nelituj později



01

ROZHODNUTÍ

základní stavební kámen

Vše, co ve svém životě nyní máš nebo nemáš, je jen souhra tvých rozhodnutí !

- máš vysněný cíl (představa), rozhodla ses do toho cíle dojít? Definuj si do podrobnosti svůj cíl, svou představu - to je totiž ono
- chceš být fotografa nebo budeš fotografa? Zeptej se sama sebe, proč toho cíle chceš dosáhnout?
- měj k cíli jasnou cestu bez plánů B, ber to jako jedinou možnost. V ten moment najdeš způsob jak překonat, když se ti nechce, když to nepůjde, když to bude sakra těžké
- koncentruj 100% sebe do tohoto jediného cíle. Neposlouchej okolí.

CHTĚLA BYCH x UDĚLÁM TO





NEŘÍKEJ **CHCI**

- chci dělat něco jiného = to by bylo fajn, dělat něco jiného
- chci si plánovat dny podle sebe - to by bylo fajn neřešit pracovní dobu
- chci vydělávat víc peněz - to by bylo fajn, mít víc peněz

**CHCEŠ, PŘEDSTAVUJEŠ SI
REALITU**

ŘÍKEJ **UDĚLÁM**

- budu dělat něco jiného = vidím se tam, udělám pro to vše
- budu volná = jsem pánem svého času
- budu vydělávat víc peněz = vydělávám krásné peníze a jsem nezávislá

**MYSLÍŠ TO VÁŽNĚ, PŘEVÁDÍŠ
PŘEDSTAVU DO REALITY**

01

JAK VYTRVAT? dej si závazek

SOBĚ

měj v sobě 100% důvěru že dojdeš do
cíle, bez záložního plánu B
plán B není v souladu s tebou
ten opravdu nechceš, tak na něj
zapomeň
musíš skočit a letět
věř si!!!

K NĚKOMU JINÉMU

investuj do kurzu - finanční závazek
přeskočíš tak x věcí, které nefungují
poříd' si mentoring
nech se vést, podporovat - závazek k
jiné osobě
vsad' se s kamarádkou/rodinou
slib někomu focení na nějaké
konkrétní časové období





JAK TO USTÁT?

vytvoř si bublinu

01

- obklopuj se lidmi, kteří jsou už tam, kde ty chceš být
- přidej se do foto komunit, kde tě podpoří
- sleduj svého idola a snaž se dosáhnout jeho úrovně
- nechej si ve své blízkosti jen lidi, kteří tě podporují
- pokud máš kolem sebe někoho, kdo tě shazuje, na čas ho odstříhni, až budeš pevně stát sama za sebou, můžeš ho vrátit do svého života
- pokud tě odrazuje rodina, o tomhle tématu se s nimi nebav
- odsleduj lidi, kteří ti berou energii, dej pryč z přátel
- nemysli si, že je to sobecké, TY JSI PRIORITA chráníš sebe

Máš kolem sebe někoho takového?

02

TÉMA FOCENÍ

Druhý stavební kámen

Čím více zúžíš svůj záběr na téma focení, tím dokonaleji ho budeš umět a tím lépe ho budeš komunikovat tvému potenciálnímu klientovi. Budeš svou energii dávat jen tomuto jednomu tématu. Lépe budeš rozpoznatelná. Bude to tvá značka.

PŘEDSTAV SI,

že jsi fotografka a focením se úspěšně živíš.

Co vidíš?

Kde jsi? S kým? Co fotíš? Jak se cítíš?

Nech pracovat své touhy, sny, nemysli, jestli je to vhodné, co říkají ostatní apod. Vnímej, jak se u té představy cítíš...

Většinou je to to první, co zahlédneš, co tě napadne.



Napiš mi první téma, které tě napadne.

02

TÉMA FOCENÍ

možnosti

TOTO VYCHÁZÍ Z BODU **02**
POKUD STÁLE NEVÍŠ, TOTO TI POMŮŽE:

ŽIVÉ

LIDÉ obecně

svatby, rodinné foto, děti
novorozenci, ženy, akt, muži,
street foto

PŘÍRODA

focení domácích mazlíčků
krajiny, květiny, hmyz,
volně žijící zvěř

NEŽIVÉ

architektura
reklamní předměty
katalogy
oblečení
jídlo

EVENTY

focení pro firmy
večírky, akce, portréty
koncerty, události
focení pro noviny
tiskové konference
dokumentární foto
kongresy



02

TÉMA FOCENÍ

jdi do praxe

POKUD SI I TAK NEDOKÁŽEŠ VYBRAT, NEJLEPŠÍ ZPŮSOBEM JE, ZAŽÍT SI KONKRÉTNÍ TÉMA FOCENÍ NA VLASTNÍ KŮŽI

ZJISTÍŠ jestli ti téma vyhovuje z pohledu:

- časového - dlouhé focení svateb nebo newborn fotografie
- komunikace - ráda focení vedeš nebo spíš necháváš náhodě
- trpělivosti - dětské a rodinné focení dokáže často potrápit
- nároků na prostor - chceš fotit v ateliéru, venku nebo u klientů
- kreativita - baví tě stylizace a rekvizity?
- pózování - máš nekonečno nápadů nebo tě láká spíše lifestyle

Co z uvedeného s tebou souzní nebo naopak?



03

CENOTVORBA

Třetí stavební kámen

Musíš si uvědomit, že:

1. Ceny netvoříš pro klienty

Tvoříš je takové, abys mohla mít focení jako jedinou práci.
Nemůžeš se vlézt do budgetu všem klientům.

2. Ceny netvoříš podle konkurence

Tvoje konkurence má jiné životní náklady, jiné priority a jinou "životnost".

3. Ceny netvoříš podle názorů tvého blízkého okolí

Většinou se neorientují v daném oboru a tak radí jen podle toho, co si myslí,
respektive, co je pro ně akorát a co už moc.

4. Ceny netvoříš podle místa podnikání

Je úplně jedno, kde žiješ.



03

CENOTVORBA jak prakticky na to?

Z čeho vycházet?

Při tvorbě cen vycházej z toho, že toto bude jediný tvůj zdroj obživy.

Spočítej si, kolik peněz potřebuješ vydělat. Kolik máš nákladů.

Vážně se zamysli nad tím, kolik klientů
měsíčně dokážeš plnohodnotně a bez stresu odbavit.

Dej si na každého klienta i časovou rezervu, nikdy nevíš, co tě zbrzdí.

Doporučuji nepočítat víkendy a svátky. Zaměstnanci také v tyto dny nepracují.

Uvědom si, kolik času chceš trávit sama se sebou a svou rodinou, přáteli.

Nestav ceny podle fotografký vedle, podle toho, na jaké úrovni podle tebe jsi a podle toho, co umíš a co ne. Podle toho čím fotíš a kolik máš zkušeností.

Toto klient nevidí, neřeší a nerozumí tomu.

Tvoje práce ho buď osloví anebo ne. Tzn. že jde za TEBOU.



Děláš některou z těchto chyb?

03

CENOTVORBA

čas na 1 klienta je zásadní

Potřebuješ zjistit, kolik času průměrně strávíš s 1 klientem.

Do toho zahrň všechno toto:

- Jak dlouho klienta fotíš?
- Čas cesty do ateliéru nebo na lokaci + zpět.
- Úklid ateliéru, praní věcí, chystání věcí na focení.
- Stahování a třídění fotek + náhledová galerie.
- Retuš zakázky.
- Odevzdání zakázky - galerie, tisky, balení, pošta, předávání.
- Komunikace s klientem před objednáním, před focením, po focení.
- Shánění rekvizit, techniky, dokupování věcí.
- Servis fotoaparátu, řešení technických problémů, apod.
- Tvorba sítí, webu.
- Vzdělávání - kurzy, samostudium.
- Rezerva - nemoc, volno, apod.

Pokud začínáš a nemáš ještě zkušenosti, nastav si raději víc, ze začátku ti vše bude trvat daleko více. Doporučuji 10-15 hodin/klient.



Máš pocit, že 10-15 hodin je přehnané?

03

tvé náklady

JAKÉ MÁŠ MĚSÍČNÍ NÁKLADY?

Sem zahrň:

- Nájem ateliéru + energie
- Sociální a zdravotní
- Režie na vybavení - rekvizity, hyg. potřeby, občerstvení
- Benzín, servis auta + auto - % užívání
- Pravidelné platby - SW, webhosting, galerijní systém, mobil, internet, různé aplikace
- Počítač + vybavení, externí disky, tiskárna
- Pracovní stůl, židle, lampička
- Technika - foťák, objektivy, paměťové karty, tašky, pomůcky
- Servis techniky
- Vybavení ateliéru
- Kurzy, e-booky
- rozpočítání investice - auto, technika, PC
- + osobní náklady



**Sem zahrň prostě vše, co bys
neměla, kdybys tuto práci
nedělal/a.**

PŘÍKLAD VÝPOČTU CENY

ČAS NA 1 KLIANTA = **15 hodin**
164 HODIN měsíčně = **10,9 klienta**
+ rezerva = **8-9 klientů měsíčně**
To je můj stav.

NÁKLADY/počet klientů = cena za 1 focení

Pokud budu počítat 10 hodin/klient

tj. 16 klientů/měsíčně!

NÁKLADY - doplň si svoje

Vyjdu z ceny, kterou má většina fotografů:

1 KLIANT platí 2.000,- Kč

Celkem: 32.000,- Kč tržba

mínus

NÁKLADY

zbyde ti

kolik?

Myslíš si, že 16 klientů měsíčně je moc/akorát/málo?

CENOTVORBA

uvědom si, že

03



- MÍT VÍC KLIENTŮ - je neudržitelné, brzy vyhoříš, nebudeš dělat kvalitní práci, nebudeš mít čas na vzdělávání, tvou vlastní kreativitu a hlavně nebudeš mít čas na nic, budeš 100% času v práci, kterou budeš dohánět po NOCÍCH a ve svém volnu, o víkendech.
- MÍT VYŠŠÍ CENY - pokud zdražíš jen o 50% a snížíš počet fotek dostáváš se mnohem jinam.

Nastavit si ceny hned na začátku správně je klíčové. Jednak si přitáhneš určitý druh klientely + postavíš pevné základy, které ti dají prostor na další učení a ladění věcí, kterých je na začátku opravdu hodně.



ZÍTRA SE PODÍVÁME NA **TECHNIKU**

JAKÝ FOŤÁK, OBJEKTIV,
PŘÍSLUŠENSTVÍ
KDE A ZA KOLIK?

